

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº904
LUNES 19
AGOSTO
2024



En el segundo trimestre de 2024
**CANALYS: El 14% de
las PC vendidas tenían
inteligencia artificial**

■ DEI 22 y 29 de agosto, de manera virtual

Movistar Empresas ofrece curso gratuito de ciberseguridad para pymes

En la actualidad, es esencial reforzar la ciberseguridad para todas las empresas ante el creciente desafío de los ciberataques, que han afectado al 36% de las pymes en Perú en el 2023, según el último Sondeo de Adopción Digital de Movistar Empresas. Por ello, la Academia de Innovación de Movistar Empresas ha lanzado el curso gratuito “Ciberseguridad para pymes: Protege tus recursos digitales”. Este curso se llevará a cabo virtualmente los jueves 22 y 29 de agosto, y está dirigido a empoderar a las pymes con herramientas esenciales para su protección digital.

En la primera sesión se explicarán los fundamentos de la ciberseguridad, abordando las principales amenazas cibernéticas, como malware, phishing y ransomware. Además, se darán a conocer aque-

llas buenas prácticas para proteger datos y dispositivos, así como consejos para identificar y evitar correos y sitios web fraudulentos.

La segunda sesión se enfocará en estrategias avanzadas de ciberseguridad, lo que incluye el uso de autenticación de dos factores y la protección de la red wifi empresarial. Además, se discutirán técnicas para gestionar contraseñas y accesos, así como estrategias para responder a incidentes de seguridad y promover una cultura de seguridad dentro de la empresa.

“En un entorno empresarial en constante evolución, es fundamental que las pymes adopten tecnologías digitales para transformar y escalar sus negocios. Nuestro Sondeo de Adopción Digital revela que el 88% de las pymes peruanas reconocen la necesidad de refor-



Annie Fernández, gerente Regional de Marketing Pymes en Telefónica Hispanoamérica.

zar sus medidas de protección ante vulnerabilidades y amenazas. Por ello, es crucial que las empresas adquieran conocimientos en ciberseguridad y formen a sus equipos en las mejores prácticas para proteger eficazmente los activos digitales. Así podrán enfrentar las amenazas cibernéticas”, comentó Annie Fernández, gerente Regional de Marketing Pymes en Telefónica Hispanoamérica.

Las personas interesadas en inscribirse directamente al curso pueden ingresar al siguiente enlace: <https://descubrir-movistar.com/cursos/44> ■

Contamos con la solución que su negocio necesita



WorkForce® Pro
WF-C5810



Productividad



Ahorro Energético



Bajas
intervenciones

Gracias a la tecnología PrecisionCore Heat-Free®, las impresoras y multifuncionales **WorkForce® Pro**, tienen bajo consumo energético siendo ideales para empresas como la suya.



Conozca más sobre
los modelos
WorkForce® Pro

Contacto: fiorella.vinces@epson.com.pe

INKJET
NOW

www.epson.com.pe

[epsonlatinoamerica](#)

[@epsonlatin](#)

[epsonlatinoamerica](#)

[@epsonlatinoamerica](#)

EPSON®



■ Estudiantes universitarios inician su formación en tecnología

“Semillas para el futuro en Perú”

La semana pasada, Huawei realizó la primera jornada de charlas y capacitaciones del programa “Semillas para el Futuro 2024” en Perú. Esta iniciativa, enmarcada en el reciente convenio de cooperación entre el Estado peruano y Huawei, busca fomentar el desarrollo del talento local en el ámbito de las TIC y acercar a los jóvenes universitarios a las últimas tendencias tecnológicas.

Durante los dos días, estudiantes de universidades peruanas, entre las que se encuentran la Universidad Nacional del Antiplano, la Universidad Nacional de Cajamarca, la Universidad Nacional Autónoma de Tayacaja

Daniel Hernández Morillo, la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), la Universidad de Lima (ULima), la Universidad del Pacífico (UP) y la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), reciben capacitaciones especializadas en transformación digital, tecnologías de vanguardia como 5G, cloud computing e inteligencia artificial (IA).

EXPERTOS ABORDAN LA BRECHA DIGITAL EN EL PERÚ

La primera jornada estuvo marcada por las exposiciones de destacados expertos nacionales, quienes abordaron la situación actual de las telecomunicaciones en el país y los desafíos para lograr una conectividad universal.

Fiorella Moschella, directora general de políticas y regulación en comunicaciones del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), destacó la importancia del despliegue de infraestructura de telecomunicaciones para reducir la brecha digital. “Si bien 9 de cada 10 hogares peruanos cuentan con internet, aún persisten grandes desigualdades en el acceso a servicios de calidad en zonas rurales”, señaló.

Por su parte, Roxana Bazán, representante del Programa Nacional de Telecomunicaciones (Pronatel), enfatizó la necesidad de promover el acceso y uso de los servicios públicos de telecomunicaciones para



cerrar la brecha digital y mejorar la calidad de vida de los peruanos.

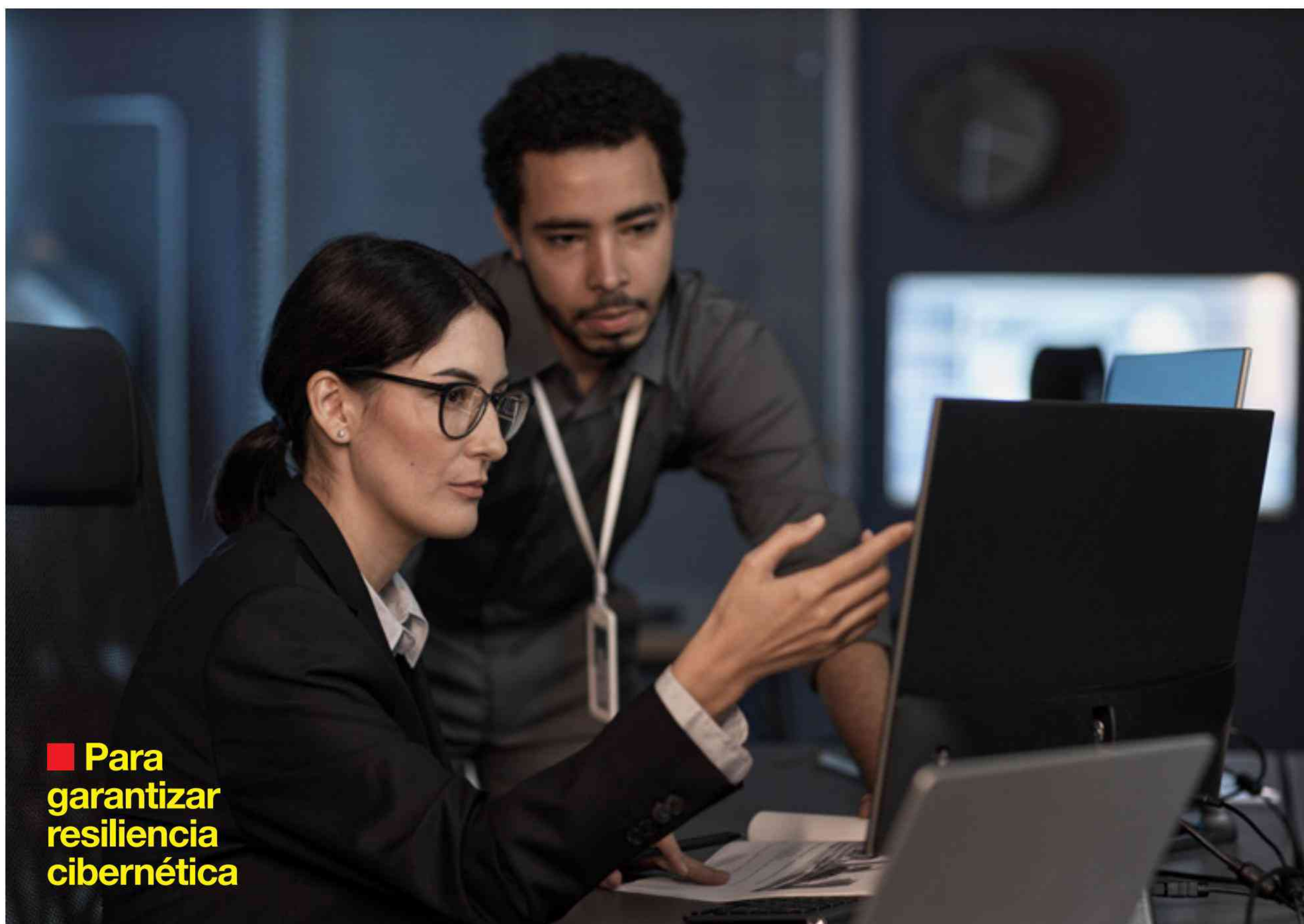
Juan Pacheco Romani, gerente general de la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (AFIN), coincidió en que la brecha digital es un desafío significativo para el país y subrayó la importancia de la inversión en infraestructura y servicios de TIC para impulsar el desarrollo económico y social. “La economía digital no puede avanzar sin conectividad”, afirmó.

César Vilchez, secretario de Gobierno y Transformación Digital de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), instó a los jóvenes a involucrarse en la transformación digital y a aprovechar las oportunidades que ofrece la tecnología. “La reinversión de las organizaciones a través de la digitalización es clave para crear más valor y mejorar los servicios públicos”, indicó. ■

“Semillas para el Futuro 2024”

El programa “Semillas para el Futuro 2024” tiene como objetivo proporcionar a los estudiantes universitarios una experiencia de aprendizaje y cultural única. Este programa reúne a jóvenes talentos de las mejores universidades del país para participar en un intercambio académico gratuito, con el fin de desarrollar el talento local en Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) y fomentar el entendimiento cultural entre diferentes naciones.

Cabe destacar que, desde su inicio en 2017 hasta la fecha más de 3000 alumnos han sido formados mediante el programa “Semillas para el Futuro” y otras iniciativas de Huawei. Estas primeras ponencias han puesto de manifiesto la relevancia de la conectividad en el desarrollo del país y la importancia de formar profesionales capacitados para enfrentar los desafíos del futuro digital. El programa se presenta como una oportunidad única para que los jóvenes peruanos adquieran las habilidades necesarias para impulsar la innovación y el crecimiento económico.



■ **Para
garantizar
resiliencia
cibernética**

Go Connect de Licencias OnLine ofrece integración de Sophos y Veeam

Licencias OnLine, a través de su portafolio de soluciones integradas en Go Connect, ofrece la integración de Sophos y Veeam, soluciones robustas que garantizan la detección de amenazas contra los datos de copias de seguridad críticos. ¿Cómo puede el socio fortalecer su negocio a partir de esto?

En la actualidad, la ciberseguridad es un mercado de 100 mil millones de dólares, cifra que crece 10% por año, tratándose de uno de los segmentos más grandes y de más rápido crecimiento. Las ciberamenazas se



Cesar Vega, Preventa de Licencias OnLine para Sophos

están acelerando en volumen y sofisticación al punto que el 57% de las organizaciones reportan un aumento en el número de ataques durante el último año.

Según el Ransomware Trends Report 2023 de Veeam, el 85% de las organizaciones sufrieron al menos un ataque de ransomware en los últimos doce meses, es decir, que los ataques aumentaron más de un 12% respecto al año anterior. Por otro lado, los ciberdelincuentes han logrado vulnerar los repositorios de copias de seguridad en el 75% de los ataques de ransomware en el último año, lo que

supuso la manipulación de las copias de seguridad y el borrado de los datos para impedir su recuperación.

¿CUÁL ES LA SOLUCIÓN A ESTO?

Si bien hay cada vez más herramientas e incluso productos avanzados, se trata de soluciones demasiado complejas y difíciles de administrar, que dificultan el trabajo cotidiano de las áreas de seguridad de las organizaciones. En este contexto, se vuelve fundamental la combinación entre soluciones avanzadas y administradas por expertos experimentados.

Al integrar sus soluciones, Sophos y Veeam simplifican la resiliencia cibernética en tanto intercambian fácilmente información de seguridad cuando surge una amenaza para sus datos de copia de seguridad, ampliando la visibilidad para ayudar a detectar, investigar y responder a los ataques activos.

La integración entre Sophos y Veeam ofrece varios beneficios clave:

MEJORA EN LA DETECCIÓN DE AMENAZAS

Al combinar las capacidades de respaldo de Veeam con la seguridad de Sophos, se optimiza la detección de amenazas, permitiendo identificar y responder a incidentes más rápidamente.

VISIBILIDAD AMPLIADA

La integración proporciona una visión más completa del entorno de TI, lo que facilita la identificación de vulnerabilidades y la gestión de riesgos.

ANÁLISIS DE SEGURIDAD EFICIENTE

Los eventos de respaldo se envían a Sophos para su análisis, lo que permite una mejor correlación de datos y una respuesta más efectiva ante incidentes.

CIBERRESILIENCIA

La combinación de soluciones ayuda a las empresas a mantener la continuidad del negocio, asegurando que los datos estén protegidos y disponibles incluso después de un ataque cibernético.

SIMPLIFICACIÓN DE LA GESTIÓN

Con una interfaz unificada, los administradores pueden gestionar tanto la seguridad como los respaldos

desde un solo lugar, lo que reduce la complejidad operativa.

PROTECCIÓN DE DATOS CRÍTICOS

La integración asegura que los datos críticos estén protegidos, minimizando el riesgo de pérdida de información y garantizando la recuperación rápida en caso de un incidente.

“Estos beneficios hacen que la integración entre Sophos y Veeam sea una solución valiosa para las empre-

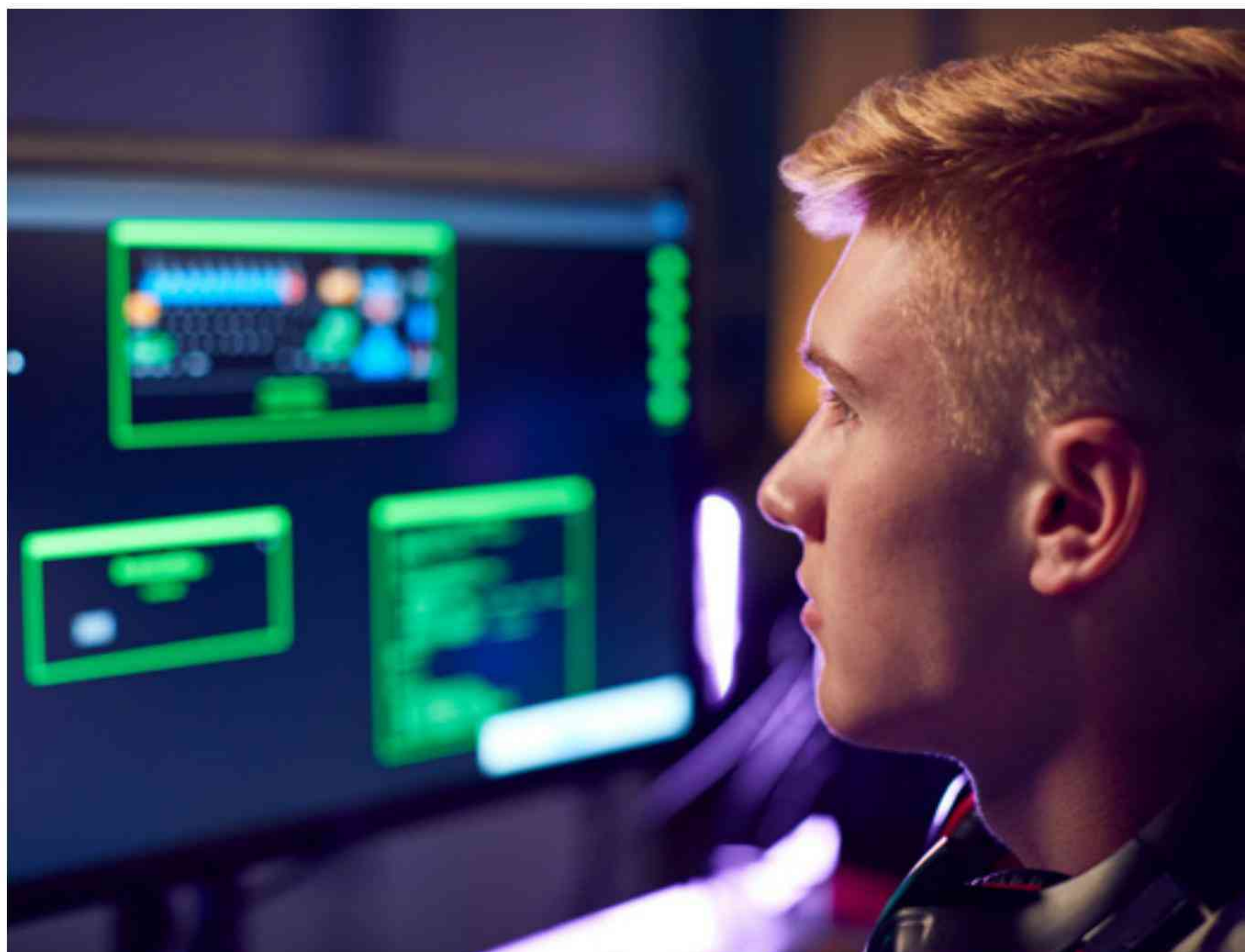
evaluando su impacto y determinando los pasos a seguir.

RESPUESTAS PROACTIVAS

Sophos MDR no solo se limita a la detección; también implementa respuestas automáticas y manuales para mitigar amenazas y reducir el daño potencial.

INFORMES Y RECOMENDACIONES

Los clientes reciben informes regulares sobre el estado de su seguridad, así como recomendaciones



sas que buscan fortalecer su postura de seguridad y resiliencia ante ciberamenazas”, destaca Cesar Vega, Preventa de Licencias OnLine para Sophos.

Por su parte, Sophos MDR (Managed Detection and Response) ofrece un seguimiento continuo y proactivo una vez que se implementa que incluye:

MONITOREO 24/7

Sophos MDR proporciona un monitoreo constante de los sistemas y redes, lo que permite detectar y responder a amenazas en tiempo real.

ANÁLISIS DE INCIDENTES

En caso de que se detecte una amenaza, el equipo de Sophos realiza un análisis detallado del incidente,

para mejorar la postura de seguridad y prevenir futuros incidentes.

ACTUALIZACIÓN DE POLÍTICAS

Sophos trabaja con las empresas para ajustar y actualizar las políticas de seguridad basándose en las amenazas emergentes y las tendencias del mercado.

SOPORTE Y ASESORÍA

Además del monitoreo, Sophos ofrece soporte continuo y asesoría para ayudar a las empresas a adaptarse a un panorama de amenazas en constante cambio.

“Estos componentes aseguran que las empresas cuenten con una protección robusta y adaptativa frente a las ciberamenazas”, destaca Vega. ■

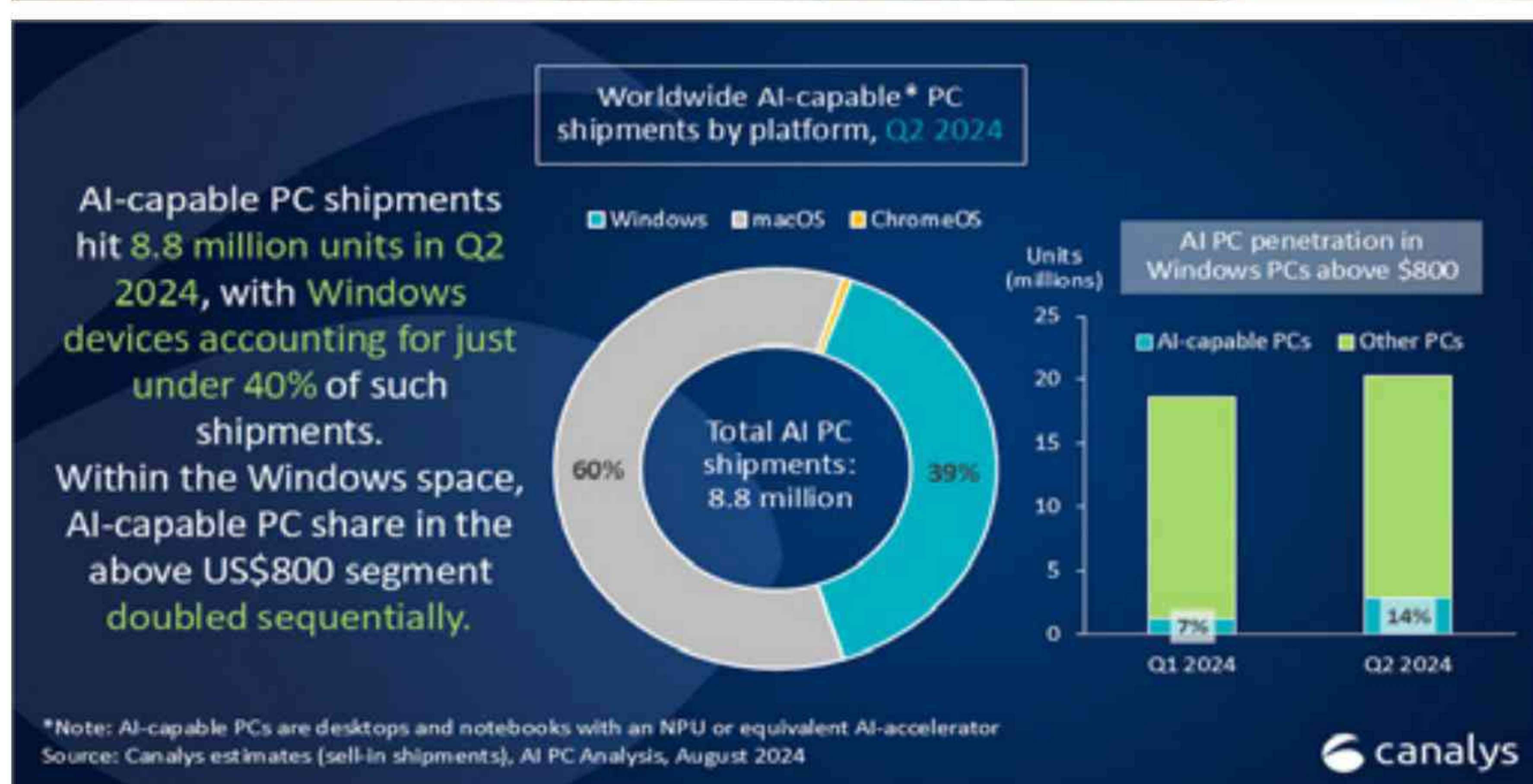
■ **Significativo impulso para la expansión de las PC con inteligencia artificial**

CANALYS: El 14% de las PC vendidas en el segundo trimestre de 2024 tenían IA

Según los últimos datos de Canalys, en el segundo trimestre de 2024 se vendieron 8,8 millones de PC con capacidad para IA. Estos dispositivos se definen como equipos de escritorio y portátiles que incluyen un conjunto de chips o un bloque para cargas de trabajo de IA dedicadas, como una NPU. Los envíos de PC con capacidad para IA representaron el 14% de todos las PC enviadas en el trimestre. Ahora que las hojas de ruta de PC con capacidad para IA de todos los principales proveedores de procesadores ya están en marcha, el escenario está preparado para un aumento significativo de la disponibilidad de dispositivos y la adopción por parte de los usuarios finales en la segunda mitad de 2024 y más allá.

MERCADO DE PC CON CAPACIDAD DE IA EN EL SEGUNDO TRIMESTRE DE 2024

“El segundo trimestre de 2024 supuso un impulso significativo para la expansión de las PC con capacidad de IA”, afirmó Ishan Dutt, analista principal de Canalys. “En junio se lanzaron las PC Copilot+ que incorporan la serie de chips Snapdragon X de Qualcomm, basados en la arquitectura Arm. Si bien los volúmenes de envío en el trimestre fueron relativamente pequeños debido a las semanas limitadas y la cobertura geográfica de la disponibilidad, el amplio compromiso de los fabricantes de equipos originales de Windows de adoptar estos productos en sus carteras es un buen augurio para las perspectivas de la





categoría. En el espacio x86, Intel aumentó la entrega de chipsets Core Ultra y reportó un sólido desempeño secuencial para sus productos de PC con IA, mientras que AMD anunció su serie de procesadores para notebooks Ryzen AI 300 en junio, con lanzamientos de productos a partir de mediados de julio”.

“Con una base sólida ahora establecida, los envíos de PC con capacidad de IA están listos para ganar más impulso en la segunda mitad de 2024”, agregó Dutt. “Los proveedores de procesadores y los OEM están listos para apuntar a una base más amplia de clientes a través de la disponibilidad de nuevas categorías de productos en más rangos de precios. Mientras tanto, los socios de canal están señalando una preferencia por las funciones relacionadas con la IA en las PC, con cerca del 60% de los encuestados en una encuesta de mayo indicando que esperan que los clientes prefieran los dispositivos con una clave Copilot. El desempeño del mercado de las PC con capacidad de IA se ha alineado en gran medida con las expectativas y la industria sigue en camino de enviar alrededor de 44 millones de unidades en 2024 y 103 millones de unidades en 2025, según las previsiones de Canalys”.

ASPECTOS DESTACADOS DE LOS PROVEEDORES Y PLATAFORMAS

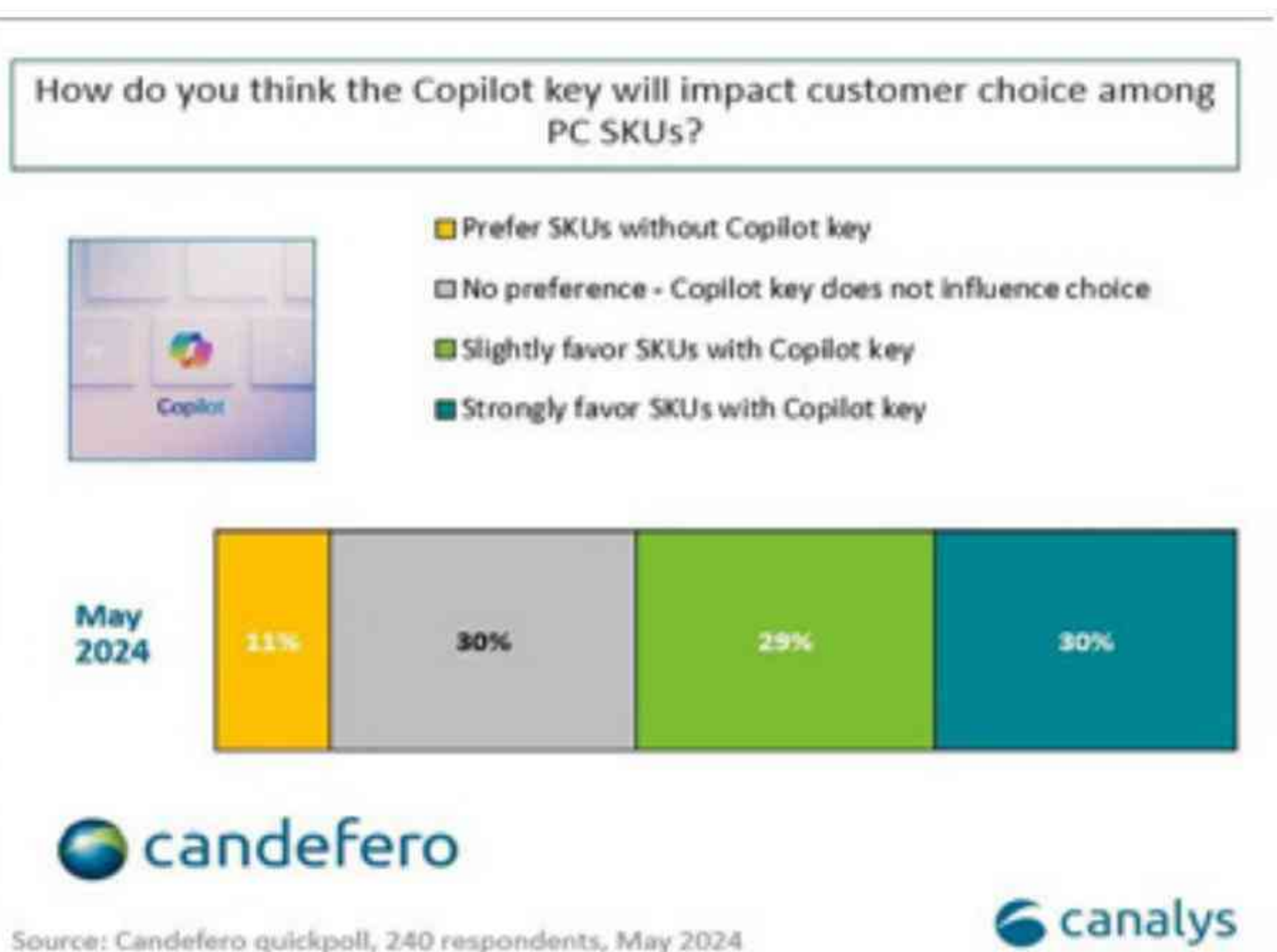
Con toda su cartera de Mac que incorpora chips de la serie M con Neural Engine, Apple cuenta actualmente con la mayor cantidad de PC con capacidad de IA y la mayor participación en la cartera. El anuncio de Apple Intelligence, que ahora se encuentra en la etapa beta para desarrolladores en los EE.UU., brindó mayor claridad sobre los casos de uso de IA para Mac. Cuando las funciones estén disponibles, serán compatibles con la gran mayoría de la base instalada de Mac existente, lo que le permitirá a Apple ampliar rápidamente la exposición de los usuarios a sus experiencias de IA.

Definición de PC con capacidad de IA de Canalys

Como mínimo, una PC con capacidad para IA debe ser una computadora de escritorio o portátil que tenga un chipset o bloque dedicado para ejecutar cargas de trabajo de IA. Algunos ejemplos de estos chipsets dedicados incluyen XDNA de AMD, Neural Engine de Apple, AI Boost de Intel y Hexagon de Qualcomm.

En el espacio de Windows, los envíos de PC con capacidad de IA crecieron un 127% de manera secuencial. Lenovo, el proveedor de PC con mayores envíos a nivel mundial, hizo su incursión en PC con Snapdragon X con Yoga Slim 7x y ThinkPad T14s, lo que ayudó a impulsar la participación de PC con capacidad de IA de sus envíos totales de PC con Windows a alrededor del 6% en el trimestre. Esto representa un crecimiento secuencial del 228% para sus envíos de PC con capacidad de IA. HP logró alrededor del 8% de participación de PC con capacidad de IA dentro de sus envíos de Windows, con el lanzamiento de OmniBook X 14 y EliteBook Ultra G1 Snapdragon Copilot+ PC, además de su oferta cada vez mayor de dispositivos Core Ultra en varias líneas de productos. Dell tuvo poco menos del 7% de sus envíos de Windows representados por PC con capacidad de IA, respaldado por su fuerte presencia comercial. Lanzó PC Copilot+ en sus líneas XPS, Latitude e Inspiron, pero con disponibilidad escalonada.

“Un beneficio clave de las PC con capacidad de IA que se ha materializado para los fabricantes de equipos originales de PC es el impulso al crecimiento dentro de sus ofertas premium”, agregó Dutt. “Los envíos de PC con Windows en el rango de más de US\$ 800 crecieron un 9% de manera secuencial en el segundo trimestre de 2024, y los envíos de PC con capacidad de IA en esas bandas de precios aumentaron un 126%. A medida que aumenta la gama de funciones de las aplicaciones propias y de terceros que aprovechan la NPU y se vuelven más claros los beneficios para el rendimiento y la eficiencia, la propuesta de valor de las PC con capacidad de IA seguirá siendo sólida. Esto es especialmente importante durante los próximos 12 meses, ya que una parte significativa de la base instalada se actualizará como parte del ciclo de actualización en curso de Windows”.





■ **Especialistas abordaron las amenazas emergentes y las innovaciones en ciberseguridad**

“Think Ahead Experience”, evento organizado por NeoSecure by SEK, destaca el futuro de la ciberseguridad

El evento Think Ahead Experience organizado por NeoSecure by SEK reunió a un nutrido grupo de especialistas en seguridad informática en el Centro de Convenciones Casa Prado, quienes tuvieron la oportunidad de explorar las fronteras de la ciberseguridad, discutir las tendencias más recientes y presenciar demostraciones en vivo de tecnologías de vanguardia que están redefiniendo el sector.

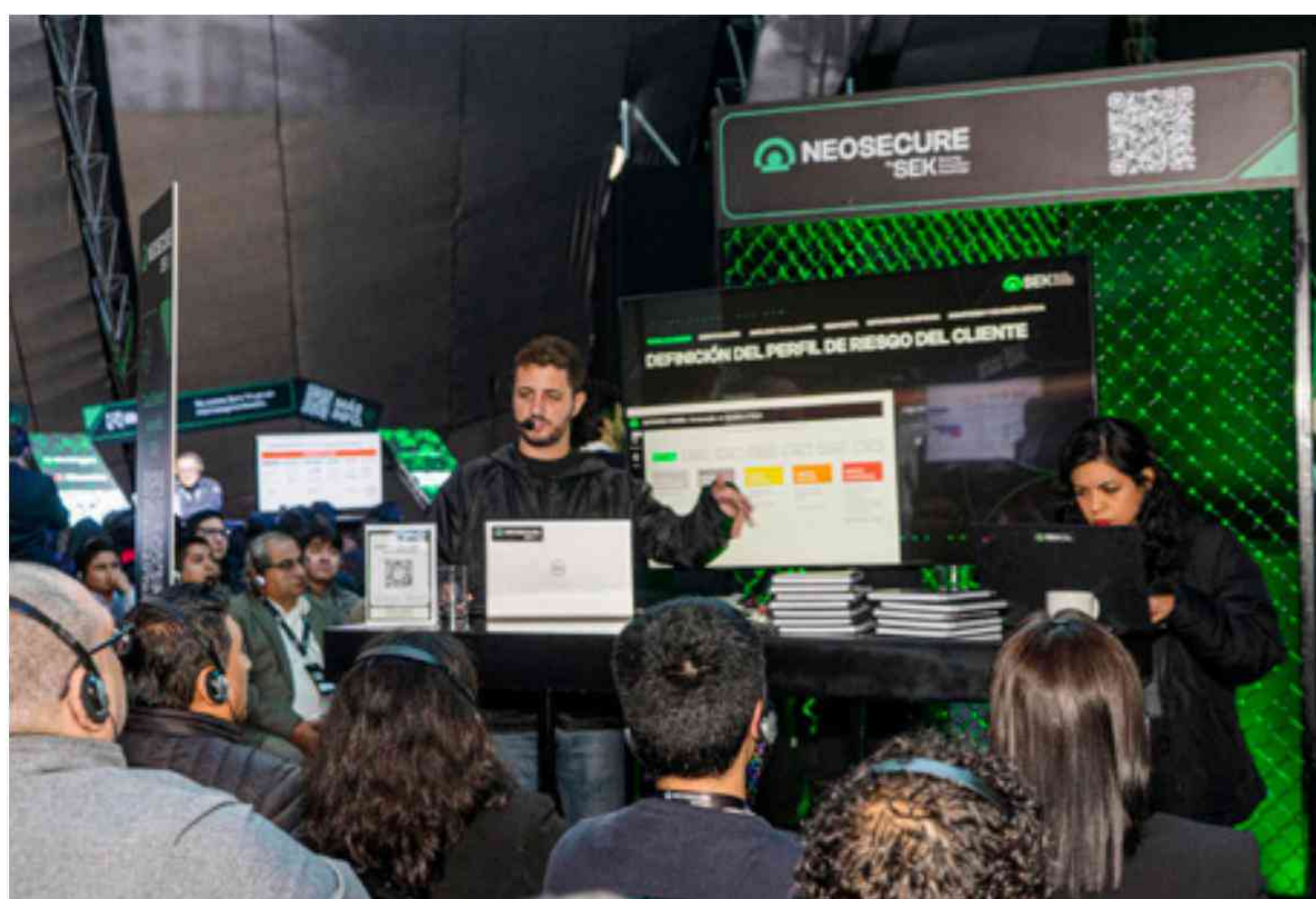
El encuentro contó con la participación de importantes marcas socias de NeoSecure by SEK, como Illu-



Juan Saona, Country Manager Chile y Perú de NeoSecure by SEK.

mio, Claroty, Palo Alto, CrowdStrike, IBM, Infoblox, Proofpoint, Cloudflare, Netskope, Veracode, CyberArk, Entrust y Nozomi. Cada una presentó temas fundamentales para la industria, desde la microsegmentación para Zero Trust hasta la protección avanzada de infraestructuras críticas y la gestión de identidades mediante inteligencia artificial. Las presentaciones destacaron la necesidad de adoptar enfoques innovadores para afrontar las amenazas cibernéticas cada vez más sofisticadas.

Juan Saona, Country Manager



Chile y Perú de NeoSecure by SEK, destacó la relevancia de este tipo de iniciativas para la industria: “Nuestro propósito es educar al ecosistema para que tenga mayor capacidad de defensa ante las amenazas emergentes. En el mundo de la ciberseguridad, lo que hoy vemos no se parecerá a lo del próximo año. Por eso, estar en constante innovación es clave. Think Ahead Experience es una oportunidad única para que nuestros clientes y potenciales clientes se actualicen con las últimas tendencias y solucio-

nes tecnológicas del mercado”.

Una amplia gama de asistentes se hizo presente, desde CISOs (Chief Information Security Officers) hasta analistas, consultores y técnicos en ciberseguridad de diversas empresas e industrias, como banca, retail, fintech, y más. Esta diversidad de perfiles permitió un intercambio enriquecedor de perspectivas, facilitando una comprensión más profunda de los desafíos actuales y futuros que enfrenta el sector.



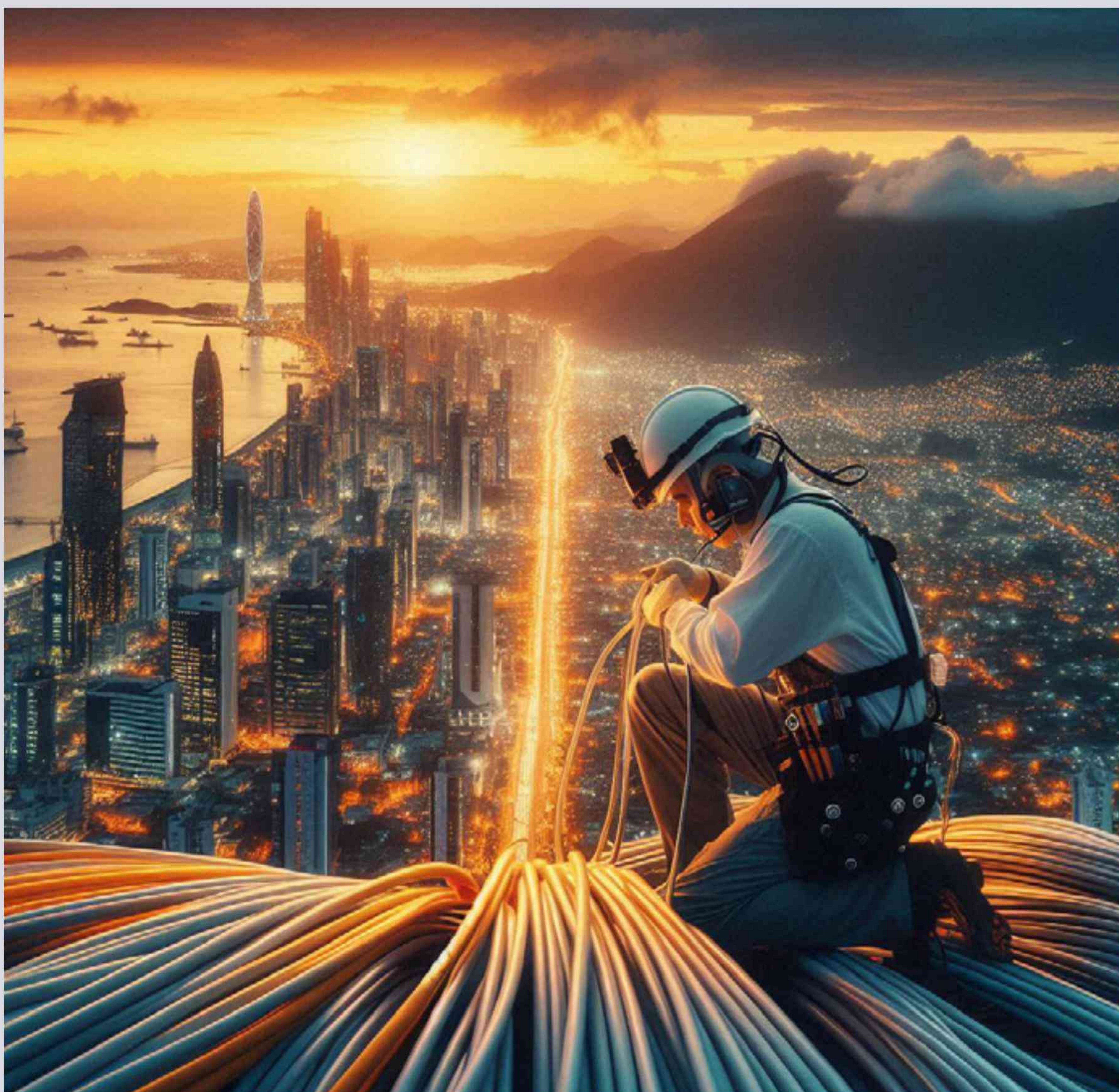
Los participantes tuvieron la oportunidad de involucrarse en un formato interactivo que les permitió seleccionar entre varias demostraciones técnicas. Este enfoque práctico facilitó un aprendizaje más profundo y promovió el intercambio de conocimientos en un ambiente colaborativo, vital en un sector donde el cambio es constante. ■

■ Se proyecta que la industria de la fibra óptica alcance los 8.2 mil millones de dólares para 2027

PANDUIT y su compromiso con la conectividad en infraestructura de fibra óptica y cobre



Juan Pablo Borray, gerente de Desarrollo de Negocios de Latinoamérica de Panduit.



Según datos de Informe de Expertos, el mercado latinoamericano de fibra óptica alcanzó un valor de 132,98 millones de dólares en 2023 y se estima que crecerá a una tasa compuesta anual del 5.3% entre 2024 y 2032, proyectándose a un valor de 211,12 millones de US\$ en 2032.

En este contexto, Panduit, líder mundial en infraestructura física, eléctrica y de red, con una visión hacia el futuro ha robustecido su red de distribución e integración de soluciones de fibra óptica y cobre para satisfacer las necesidades del mercado en toda la región, con lo cual cubre el 100% del territorio.

Panduit cuenta con más de 5,000 expertos en infraestructura, más de 10 sitios de almacenamiento, más de 3,000 patentes a nivel global y 62 oficinas. Todo esto para garantizar el éxito de cualquier implementación, sin importar su tamaño o ubicación.

Tanto el cableado de cobre como la fibra óptica son vitales para la conectividad de cualquier industria. El cable de cobre se ha erigido como el principal conector de las redes durante décadas, este se destaca principalmente por su costo, el cual tiende a ser más económico en su instalación por ser un 40% más rápida.

Por otro lado, la fibra óptica, se ha convertido en la solución de conectividad que ha revolucionado la industria por su gran ancho de banda y capacidad de transmisión. Perfecta para la transmisión, la fibra óptica es capaz de transferir la información entre estaciones de trabajo, cuartos de telecomunicaciones, centros de datos, redes entre edificios e incluso entre ubicaciones separadas por cientos o miles de kilómetros, ya que alcanza velocidades desde 10, 40, 100 y hasta 400 Gbps.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN ESTRATÉGICOS Y EQUIPO DE VENTAS ESPECIALIZADO

Según un estudio de MarketsandMarkets, organización dedicada a los estudios de mercado, la industria de fibra óptica se valoró por 4.9 mil millones de dólares en 2022 y se proyecta que alcance los 8.2 mil millones de dólares para 2027, impulsado por la creciente demanda de instalaciones de centros de datos que requiere un alto tráfico de datos.

“La fibra óptica, es la parte medular de los proyectos de conectividad.

En los centros de datos, como ejemplo, la fibra óptica preconectorizada optimiza el desempeño de éstos”, señala Juan Pablo Borray, gerente de Desarrollo de Negocios de Latinoamérica de Panduit.

En relación con lo anterior, Panduit ha desarrollado una red de canales de distribución estratégica que cubre todo el territorio nacional y se extiende a nivel global. Esta red no solo asegura la disponibilidad inmediata de productos, sino que se destaca por facilitar el acceso a soluciones personalizadas y soporte técnico especializado.

“La información proporcionada a través de webinars, podcasts, certificaciones, y otros medios otorgados por Panduit, permite a los canales desarrollar proyectos exitosos, adaptados a las necesidades específicas de cada cliente, convirtiéndolos en



sus aliados estratégicos”, enfatiza Borray.

El logro de Panduit no sólo reside en su equipo de ventas especializado conformado por más de 500 colaboradores y técnicos, sino en cómo este beneficio se extiende al canal.

La organización se convierte en un aliado estratégico, ayudando a desarrollar proyectos exitosos mediante el acompañamiento integral, asistencia en diseño y logística para garantizar entregas en tiempo y forma, así como soluciones personalizadas según las necesidades del proyecto. Dependiendo del nivel del canal, también se ofrecen precios competitivos y otros beneficios.

El programa de socios Panduit ONE proporciona a los socios la flexibilidad y las ventajas necesarias para destacarse y ofrecer un valor superior a sus clientes. Al asociarse con la compañía, ellos pueden:

- Obtener incentivos económicos.
- Aprovechar la oferta de capacitaciones en línea, virtuales y en persona.
- Obtener certificaciones en competencias clave.
- Proporcionar garantías del sistema Certification Plus en proyectos de instalación.
- Acceder a herramientas y beneficios exclusivos a través del portal de socios de Panduit ONE, The Hub.
- Recibir el apoyo sobresaliente del equipo de expertos de Panduit.

ALTA CAPACIDAD EN INFRAESTRUCTURA Y SOLUCIONES

La organización cuenta con plantas de producción distribuidas estratégicamente y equipadas con la tecnología más avanzada para la fabricación de soluciones de conectividad.

Estas instalaciones no solo permiten una producción eficiente y de alta calidad, sino que también aseguran la capacidad de respuesta rápida ante cualquier aumento en la demanda al estar diseñadas para soportar grandes volúmenes de producción sin comprometer la calidad. Esto garantiza la satisfacción del canal y el cliente en cada entrega, además de ofrecer costos competitivos, ya que los traslados son menores y eso implica una menor inversión en la transportación.

“La misión de Panduit es ofrecer soluciones de conectividad de alta calidad e impulsar la innovación en la industria, como el distribuidor de fibra Opticom (FRE1U), que organiza y protege terminaciones, casetes y cables de parcheo de fibra óptica. Compatible con casetes MPO predeterminados de Panduit y paneles adaptadores de fibra (FAP), el FRE1U, es construido con acero duradero y cuenta con una bandeja extraíble y acceso frontal completo. Por tanto, su diseño modular permite una instalación adaptable en cualquier entorno de TI”, finaliza Juan Pablo. ■

■ Potenciadas por las GPU AMD Radeon RX 7900 XTX y Radeon RX 7900 XT.

ASRock: placas de video AMD Radeon RX 7900 con refrigeración pasiva

ASRock anunció la presentación de su primera serie de placas de video con refrigeración pasiva, conformada por los modelos ASRock AMD Radeon RX 7900 XTX Passive 24GB y ASRock AMD Radeon RX 7900 XT Passive 20GB.

“Nuestras nuevas tarjetas gráficas de la línea Radeon RX 7900 Passive están potenciadas por las GPU AMD Radeon RX 7900 XTX y Radeon RX 7900 XT. Ambas admiten computación colaborativa multi-GPU y están diseñadas para el cómputo paralelo con múltiples tarjetas, lo que mejora el rendimiento”, señaló Hernán Chapitel, director de Ventas para Latinoamérica de ASRock.

Chapitel agregó: “Los dos modelos de la flamante serie RX 7900 Passive cuentan con un disipador de calor VAPOR-CHAMBER y aletas de enfriamiento de aluminio eficientes con corte en forma de V. Además, gracias al conector de alimentación horizontal único de 12V-2x6, instalar varias tarjetas gráficas de

esta clase se vuelve mucho más fácil debido a la menor cantidad de cables de alimentación”.

Por otra parte, las tarjetas gráficas de la serie ASRock AMD Radeon RX 7900 Passive traen una placa trasera de metal para proporcionar solidez y durabilidad.

ASROCK AMD RADEON RX 7900 XTX PASSIVE 24 GB

La placa de video Radeon RX 7900 XTX Passive 24 GB de ASRock utiliza la GPU RX 7900 XTX, dotada de 96 unidades de ejecución AMD RDNA 3 y capaz de alcanzar una frecuencia Boost de hasta 2500 MHz. Además, integra 24 GB de memoria RAM GDDR6 en un bus de 384 bits.

“Se trata de un modelo de la más alta gama, que ofrece la potencia necesaria para cualquier tarea de diseño, productividad, cómputo o juegos de la actualidad. Para dar salida a múltiples pantallas, cuenta con tres conectores DisplayPort 2.1 y un HDMI 2.1”, explicó el director de Ventas para Latinoamérica de ASRock.



Hernán Chapitel, director de Ventas para Latinoamérica de ASRock

ASROCK AMD RADEON RX 7900 XT PASSIVE 20 GB

La placa de video Radeon RX 7900 XT Passive 20 GB de ASRock se basa en la GPU RX 7900 XT, que posee 84 unidades de cómputo y una frecuencia de Boost máxima de hasta 2395 MHz. En tanto, el subsistema de memoria consta de 20 GB de RAM GDDR6 con bus de 320 bits.

“Esta placa de video ofrece tres puertos de salida DisplayPort 2.1 y un HDMI 2.1, que aseguran compatibilidad con las más nuevas pantallas 4K y 8K del mercado”, dijo Hernán Chapitel, quien concluyó: “Sin dudas, las tarjetas gráficas de la serie ASRock AMD Radeon RX 7900 Passive son opciones sobresalientes para los integradores de sistemas y los usuarios que buscan soluciones de muy alto desempeño y absolutamente silenciosas”. ■



ASRock anunció el lanzamiento de sus nuevas tarjetas gráficas con refrigeración pasiva basadas en las GPU AMD Radeon RX 7900 XTX y XT. Se trata de modelos que llegan con 24 GB y 20 GB de memoria, respectivamente.

■ **Empresas deben analizar si es necesario contar con este tipo de profesional**

El auge del Ingeniero de Prompt en la era de la inteligencia artificial

La inteligencia artificial (IA) generativa promete transformar la manera en que las empresas operan al ofrecer soluciones rápidas a problemas complejos. Con este contexto, ha surgido la figura del Ingeniero de Prompt (o 'Prompt Engineer') como una respuesta a los desafíos inesperados que ha traído consigo la adopción generalizada de estas plataformas.

A grandes rasgos, los 'prompt' son las órdenes, instrucciones o preguntas que se deben realizar a las plataformas de IA, para obtener una respuesta precisa y acorde con las expectativas de la organización. Estos mensajes guían a la IA para que produzcan textos, imágenes o videos relevantes y coherentes, basados en el contexto proporcionado.

"Hace sólo un año, las predicciones sobre la integración de la IA generativa en el lugar de trabajo parecían prometedoras. Sin embargo, en la práctica, las empresas han descubierto que la implementación y gestión de esta tecnología requiere un enfoque más cuidadoso y multidisciplinario de lo que se anticipaba inicialmente", afirmó Raju Vegesna, jefe Evangelista de Zoho.

La necesidad de una intermediación entre la IA y los equipos humanos se ha hecho evidente, dando lugar al surgimiento del rol del Ingeniero de Prompt. Estos profesionales actúan como enlaces entre la IA y las operaciones empresariales, para asegurar resultados relevantes y de alta calidad. Aunque su papel parezca superfluo, la complejidad de la interacción entre humanos y máquinas ha demostrado su valor.

El artículo de ZDNet escrito por Joe McKendrick revela que el puesto de Prompt Engineer ha superado al tradicional 'científico de datos' en términos de demanda laboral. Este cambio refleja la necesidad de habilidades interdisciplinarias que van más allá de la mera programación y análisis de datos. Estos Ingenieros deben ser fluidos en el lenguaje conversacional, tener capacidad para resolver problemas de manera creativa y comprender tanto las necesidades empresariales como las capacidades de la IA.



Sin embargo, esta nueva profesión plantea interrogantes sobre su sostenibilidad a largo plazo. ¿Son los Ingenieros de Prompt una solución temporal hasta que la IA pueda interactuar de manera más intuitiva con los humanos? ¿O representan un cambio fundamental en la forma en que las empresas gestionan la tecnología?

Una crítica fundamental a este rol es su posible obsolescencia. A medida que la IA avanza y se vuelve más sofisticada, es plausible que las tareas de intermediación que realizan estos profesionales sean absorbidas por la propia tecnología. Además, la contratación de ingenieros con antecedentes técnicos puede no ser la mejor estrategia a largo plazo. En lugar de buscar habilidades en programación o análisis de datos, las empresas podrían beneficiarse más de profesionales con experiencia en lingüística, psicología o educación, que comprendan la interacción humana de manera más profunda.

Estos profesionales están encargados de que los modelos de Inteligencia Artificial produzcan resultados relevantes y de alta calidad para las operaciones empresariales. Aunque su demanda ya superó a los 'científicos de datos', comienza a cuestionarse su sostenibilidad en el futuro.

"La pregunta que las empresas deben hacerse es si realmente necesitan gestionar su propia IA generativa. Para muchas, especialmente las medianas, asociarse con proveedores de tecnología especializados puede ser la opción más sensata, en la medida en que tienen la experiencia y los recursos para desarrollar y mantener soluciones de IA actualizadas y adaptadas a las necesidades específicas de cada cliente", comenta Vegesna.

En última instancia, la decisión de integrar la IA en los flujos de trabajo de una empresa debe ser considerada cuidadosamente. La sobreextensión de la IA, incluida la contratación excesiva de Prompt Engineers, puede no ser la estrategia más efectiva a largo plazo. En cambio, las empresas que adopten un enfoque más selectivo y colaborativo con los proveedores de tecnología pueden posicionarse mejor para aprovechar los beneficios de la IA sin caer en las trampas de la moda tecnológica.

El surgimiento del Ingeniero de Prompt es un síntoma de los desafíos inesperados que ha traído consigo la adopción generalizada de la IA generativa. Si bien estos profesionales desempeñan un papel importante en la actualidad, su relevancia a largo plazo puede ser cuestionable. Las empresas deben evaluar cuidadosamente sus necesidades y opciones antes de comprometerse con estrategias de gestión de IA que podrían volverse obsoletas en el futuro cercano. ■



Boletín semanal de Canal TI

- Haz que **Canal TI** llegue a todos los integrantes de tu empresa y a todos tus amigos y contactos del **negocio TI de Perú y América Latina**.
- Somos la única revista de **frecuencia semanal** en América del Sur.



- Recientes lanzamientos
- Nombramientos
- Premiaciones
- Avances tecnológicos
- Promociones y ofertas

Todas las noticias e información que necesitas para tomar las mejores decisiones para tu negocio.

contacto@mediacomm.pe
www.canalti.pe

**IMPACTA EXITOSAMENTE
EN EL CANAL DE TECNOLOGÍAS
DE LA INFORMACIÓN**

+51 1 275-3381
central